

Observatorio de Morosidad

El 55,7% de las facturas se paga con retraso y el periodo medio de pago rebasa los 84 días en el primer trimestre

- El periodo medio de pago (PMP) supera en 24 días el plazo máximo legal.
- El coste financiero de la deuda comercial para las empresas ascendió a un máximo de 2.930 millones de euros, el dato más alto desde septiembre de 2009.
- El 46,1% de las facturas se pagan hasta 30 días después y el 9,7% a más de 30 días del vencimiento.
- CEPYME ve necesario un impulso a la futura normativa europea de morosidad para mitigar sus efectos negativos y lograr condiciones equitativas para las pymes de la UE.

Madrid, 11 de junio de 2024

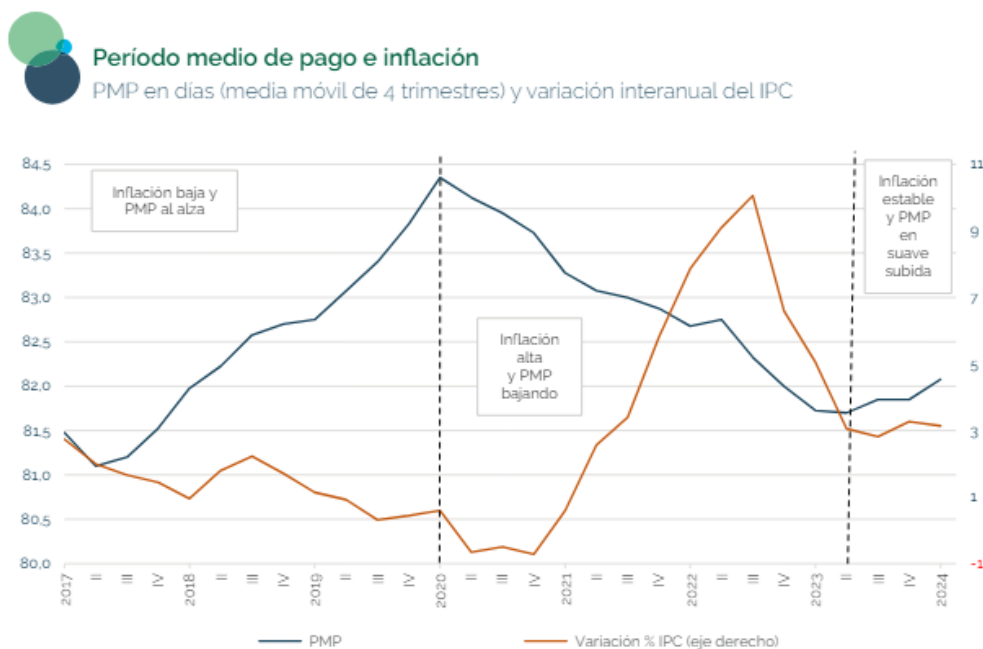
El problema de la morosidad se agrava. Siguiendo su patrón estacional, el periodo medio de pago (PMP) ha subido en el primer trimestre. Y lo ha hecho hasta los 84,3 días, según el último *Observatorio de Morosidad* elaborado por CEPYME, a partir de datos de Informa D&B y CESCE. El incremento interanual en el plazo de pago en el primer trimestre fue de 0,9 días, el mayor en cuatro años. Esta evolución supone un grave lastre para las empresas españolas.

Además, a la espera del nuevo marco regulatorio europeo sobre morosidad, estos datos evidencian de nuevo la falta de efectividad de la Ley de Morosidad española, que fija el plazo máximo legal de pago en los 60 días. Por ello, y tras las elecciones celebradas al Parlamento Europeo, CEPYME urge a las instituciones europeas a agilizar la aprobación de la nueva normativa comunitaria sobre morosidad y, especialmente, insta al Consejo de Competitividad de la UE a que opte por la vía del reglamento, en lugar de la directiva, con el fin de homogeneizar más efectivamente las diferentes normas nacionales.

CEPYME considera urgente tramitar esta normativa europea para homogeneizar la regulación y combatir la morosidad a escala comunitaria, de forma que se garanticen condiciones equitativas para las pymes de todos los países miembros y se mitiguen los efectos negativos que la morosidad tiene sobre la liquidez de las empresas, comprometiendo sus proyectos y, en muchas ocasiones, su supervivencia.

El PMP inició una fase descendente al comienzo de la pandemia, pero ya suma tres trimestres consecutivos sin anotar descensos. La evolución de la inflación y de los tipos de interés condicionan este alargamiento de los plazos de pago.

La inflación incentiva la reducción de los plazos de cobro para evitar la erosión del poder adquisitivo de las facturas por cobrar. En el primer trimestre se ha situado en el entorno del 3%. Aunque sigue siendo elevada, su estabilización en ese rango reduce la presión para seguir acortando el plazo de cobro. En el mismo sentido, la percepción de que la carrera ascendente de los tipos de interés ha quedado atrás habría contribuido también a relajar la presión por reducir los plazos de cobro de las facturas emitidas.



Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE e INE

Todos los sectores registraron aumentos del PMP y la brecha territorial subió a 56,1 días entre la autonomía con PMP más bajo (Castilla y León, con 69,3 días) y Navarra, la que depara mayor demora en los pagos, con 125,4 días.

La evolución fue variable según tamaño de empresa, oscilando el PMP entre los 89,5 días en las microempresas y los 83,2 en las medianas. El plazo subió en todos los segmentos, salvo en el de grandes empresas (-3,3 días).



Periodo medio de pago por tamaño de empresa

Días, ponderado por importe: operaciones comerciales nacionales

	1.º trimestre de ...			
	2021	2022	2023	2024
Total	85,3	84,5	83,4	84,3
Var. absoluta interanual	-1,8	-0,8	-1,1	0,9
Agroalimentario	71,2	80,5	73,6	75,1
Var. absoluta interanual	-2,4	9,3	-6,9	1,5
Industria	97,1	94,3	113,7	115,2
Var. absoluta interanual	-1,4	-2,8	19,4	1,5
Construcción	101,1	97,8	97,4	100,8
Var. absoluta interanual	0,1	-3,3	-0,4	3,4
Servicios	87,8	87,9	79,1	81,4
Var. absoluta interanual	-2,9	0,0	-8,8	2,3

Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE

Esfuerzo financiero asociado a la deuda comercial

El esfuerzo financiero de las pymes vinculado a la deuda comercial encadena 12 trimestres consecutivos de crecimiento, llegando en el primer trimestre de este año a los 2.930 millones de euros anualizados, el dato más alto desde septiembre de 2009 y un 24,5% superior que un año antes. Aunque el ritmo de incremento se modera, lo cierto es que el esfuerzo financiero ha subido un 128% desde el primer trimestre de 2021 al mismo periodo de este ejercicio. Un 86% de este aumento obedece al aumento de los tipos de interés y, el resto, al mayor volumen de la deuda comercial, que aumentó un 18% en ese periodo.

De esa cantidad, 1.440 millones corresponden a la parte de la deuda comercial pagada en los tiempos acordados (+26,1% interanual) y 1.490 millones (+23%) corresponden al tramo de las facturas pagadas fuera de plazo.

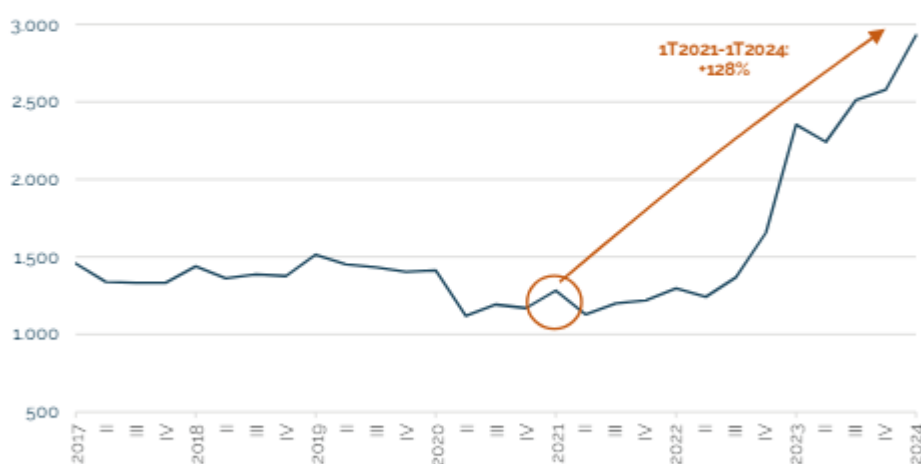
Si discriminamos el esfuerzo financiero de cada tramo de la deuda comercial entre pequeñas y medianas empresas, encontramos que, en ambos casos, el incremento fue mayor en el caso de las primeras. El esfuerzo financiero anualizado del tramo normal de la deuda comercial alcanzó los 890 millones de euros para las firmas pequeñas (+29% interanual) y 550 millones para las medianas (+21,8%). El esfuerzo financiero anualizado vinculado al tramo moroso de la misma fue de 950 millones para las empresas pequeñas (+28,1%) y 540 millones para las medianas (+14,9%).

La deuda comercial del conjunto de las pymes se situó en el entorno de los 175.000 millones de euros en el primer trimestre, de los cuales 68.000 millones corresponden a firmas medianas y los restantes 107.000 millones a las pequeñas.



Esfuerzo financiero por la deuda comercial

Total pymes; en millones de euros anualizados



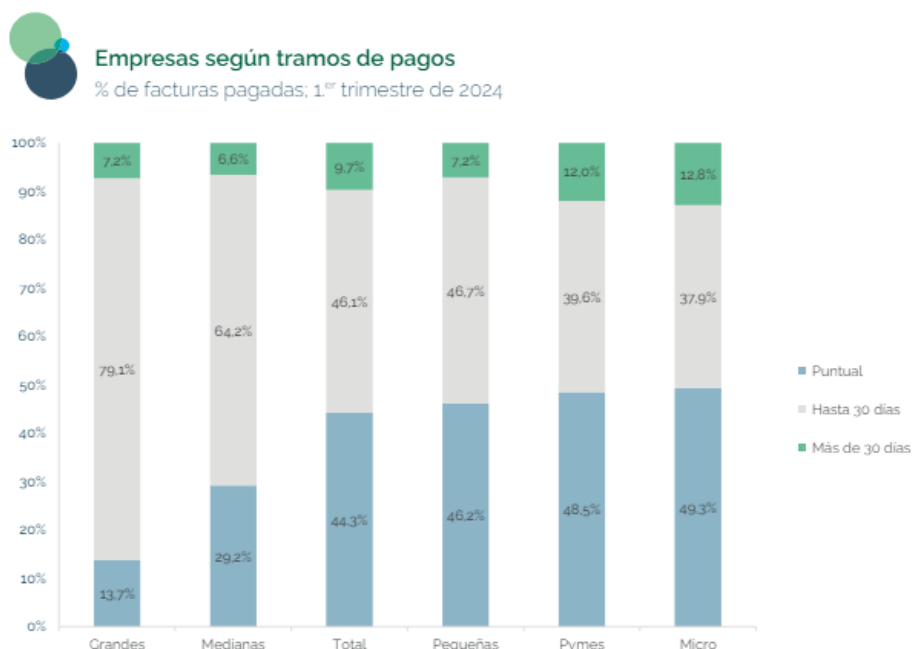
Nota: el esfuerzo financiero incluye el coste financiero implícito y explícito.

Fuente: CEPYME sobre la base de Banco de España e INE

Si se observa el esfuerzo financiero tanto como proporción de las ventas interiores de las pymes, como del PIB, se aprecia un marcado incremento desde mediados de 2022. En el primer trimestre de este año, el esfuerzo financiero anualizado vinculado con la deuda comercial equivalió al 0,25% de las ventas del periodo. Es la mayor proporción desde junio de 2014. Con relación al PIB, los resultados son aún menos favorables. Ese esfuerzo financiero alcanzó el 0,35% del PIB del periodo, el mayor registro desde junio de 2012. El promedio de los cinco años anteriores a la pandemia fue del 0,21% del PIB, lo que confirma que el dato del primer trimestre supone un golpe adicional a la estabilidad de las pymes.

Porcentaje de facturas por plazo de pago

El 44,3% de las facturas se paga de forma puntual, y el 55,7% con retraso. El 46,1% se paga hasta 30 días después del vencimiento y el 9,7% a más de 30 días de lo convenido. Por segmentos, se constata que cuanto menor es el tamaño de la empresa mayor tiende a ser el porcentaje de facturas pagadas de forma puntual, aunque también es mayor la proporción abonada a más de 30 días del vencimiento.



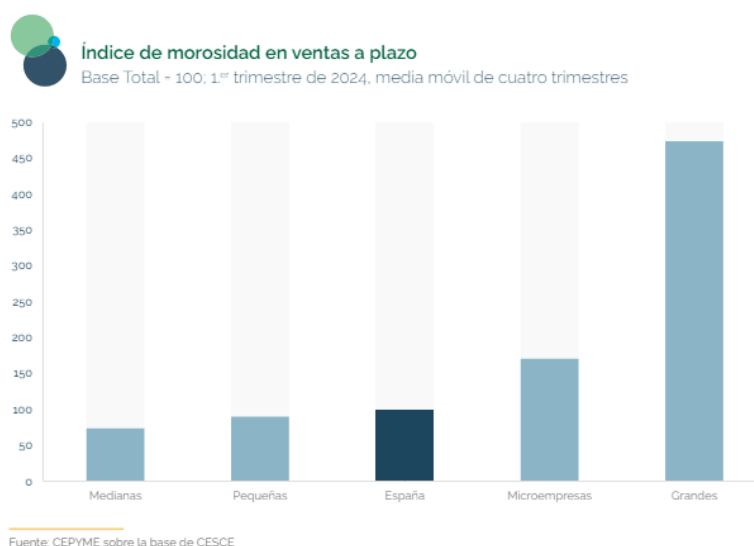
Fuente: CEPYME sobre la base de INFORMA D&B

Pese al aumento del PMP, la proporción de pagos puntuales aumentó hasta el 31,5% del importe total facturado, lo que supone 3,6 puntos porcentuales más que un año antes y la quinta mejora interanual consecutiva. De este modo, la proporción de pagos puntuales se mantuvo por encima del 31% por segundo trimestre consecutivo, hecho que no ocurría desde 2015. La suma de pagos puntuales y pagos hasta en 30 días alcanzó el 96,6% del total, aunque los pagos a más de 90 días después del vencimiento suman cuatro trimestres consecutivos creciendo, situándose en el 1,3%.

Acuerdos de aplazamiento de facturas

El *Observatorio de Morosidad* de CEPYME incorpora un indicador que mide el índice de morosidad en ventas a plazo, con el fin de analizar la tendencia de las empresas a recurrir a acuerdos de aplazamiento de pago de facturas en sus relaciones comerciales.

En el primer trimestre de 2024, el índice de morosidad en las facturas de ventas a plazo (IMFVP) fue de 46,9 puntos, un 8,4% inferior al de un año antes y el nivel más bajo en un año y medio. El IMFVP disminuyó en las empresas pequeñas (-19,7%) y medianas (-17,5%), pero subió en las micro (+24,3%) y en las grandes empresas se multiplicó casi por 12.





CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Dando un valor de 100 a la tasa de morosidad promedio del conjunto de España en las ventas a plazo, las grandes empresas muestran por amplia diferencia la peor situación relativa, con un índice de 473,6. También por encima de la media nacional se encuentran las microempresas, con 170,7 puntos. Las empresas pequeñas sobrellevan una morosidad en las ventas a plazo que es un poco más baja que la media general (89,8 puntos), mientras que las firmas medianas presentan la situación relativa más favorable con un índice de 73,9 puntos.